



ЗБОРНИК НА ТРУДОВИ PROCEEDINGS



09 Мај 2014, Скопје



**EUROPEAN
UNIVERSITY**
R. M A C E D O N I A



THE SCIENCE AND THE SOCIAL DEVELOPMENT
Fourth International Scientific Conference

**Четврта меѓународна научна конференција:
“Науката и општествениот развој”**



**Fourth International Scientific Conference:
„The Science and the Social Development“**



**EUROPEAN
UNIVERSITY**
R. M A C E D O N I A

PROCEEDINGS

Skopje, May 2014

CIP - Каталогизација во публикација

Национална и универзитетска библиотека "Св. Климент Охридски", Скопје

001.894:316.422.44(082)

МЕЃУНАРОДНА научна конференција (4 ; 2014 ; Скопје) Науката и општествениот развој : зборник на трудови / Четврта меѓународна научна конференција, Скопје, 09 мај, 2014. / INTERNATIONAL Scientific Conference (4; 2014; Skopje) The Science and the Social Development: proceedings / Fourth international scientific conference, Skopje, 09 May, 2014. - Скопје : Европски универзитет - Република Македонија, 2014. - [500] стр. ; 24 см

Текст на мак. и англ. јазик

ISBN 978-608-4574-62-0

а) Научен развој - Општествени промени - Зборници
COBISS.MK-ID 96104458

Издавач/Publisher:

Европски Универзитет Република Македонија/European University
Republic of Macedonia

За издавачот/For the publisher:

Проф. д-р Бојо АНДРЕСКИ

Почесен одбор/Honorary Committee:

Проф. д-р Бојо АНДРЕСКИ (Претседател на ЕУРМ)
Проф. д-р Билјана АНДРЕСКА – БОГДАНОВСКА (Генерален
директор на ЕУРМ)

Програмски одбор/Programme Committee:

Проф. д-р Лидија Наумовска – ректор, ЕУРМ, претседател;
Доц. д-р Елизабета Стамевска - генерален секретар, ЕУРМ;
Проф. д-р Биљана Перчинкова – проректор, ЕУРМ, член;
Проф. д-р Алекса Стаменковски – проректор, ЕУРМ, член;
Проф. д-р Живко Андрески – декан, Факултет за правни науки, ЕУРМ;
Проф. д-р Савица Димитриеска – декан, Факултет за економски науки,
ЕУРМ;
Проф. д-р Стојан Кузев – декан, Факултет за детективи и
криминалистика, ЕУРМ;
Проф. д-р Славјанка Оцаклиевска – декан, Факултет за
стоматологија, ЕУРМ;
Проф. м-р Стојанка Манева Чупоска - Јана – декан, Факултет за
арт и дизајн, ЕУРМ;
Доц. д-р Слободан Шајноски – декан, Факултет за политички
науки, ЕУРМ;
Проф. д-р Мишел Бурс – Галатасарај Универзитет, Турција;
Професор емеритус Тодор Кралев – Скопје, Македонија;
Проф. д-р Јованка Матиќ – Институт за општествени науки, Белград,
Србија;
Проф. м-р Марина Ранисављевиќ – Висока текстилна школа за дизајн,
технологија и менаџмент, Белград, Србија;
Проф. д-р Невена Танева – Технички Универзитет, Софија, Бугарија;

Проф. д-р Кристина Шилер – Индијана Универзитет, Индијанаполис,
САД;

Доц. д-р Билјана Масловариќ – Универзитет на Црна Гора,
Филозофски факултет, Никшиќ;

Доц. д-р Шаји Садисиван – Универзитет Хидеабад, Индија;

Доц. д-р Жарко Кулибрк – Факултет за безбедност и самозаштита,
Бања Лука, БиХ;

Доц. д-р Бекир Чинар – Епока Универзитет, Тирана, Албанија;

М-р Наташа Ловриќ – Европски Институт за шуми, Загреб, Хрватска.

Организационен одбор/Organizational Committee:

Доц. д-р Слободан Шајноски – претседател;

Асс. м-р Милена Паговска – секретар;

Проф. д-р Крсте Дејаноски;

Проф. д-р Стојан Славески;

Проф. д-р Љупчо Стојчески;

Доц. д-р Викторија Кафеџиска;

Доц. д-р Билјана Тодорова;

Доц. м-р Маја Димовска;

Асс. м-р Верица Неделковска;

Асс. м-р Ирена Скрческа;

Асс. м-р Слободан Филиповски

Превод и техничка обработка/Translation and technical processing:

М-р Милена Паговска

Дизајн на лого / Logo design:

М-р Марија Ветероска

Графичка илустрација/Graphic illustration:

Доц. м-р Гордана Вреноцска

Печату/Printing:

АБЦ принт – Скопје

Тираж/Circulation:

СОДРЖИНА

Доц. д-р Зоран КОЛЕВ

ОПШТИНСКИТЕ ОБВРЗНИЦИ КАКО РЕШЕНИЕ НА ЕДЕН ОД ПРОБЛЕМИТЕ НА ЛОКАЛНАТА ДЕМОКРАТИЈА	1
--	----------

PhD Candidate Nuhi SELA

DYNAMICS OF PRODUCTION FOR THE ENTERPRISES WITH PRIVATE OWNERSHIP: CASE STUDY	15
--	-----------

М-р Емануела ЕСМЕРОВА

СТРАТЕГИСКИ МЕНАџМЕНТ , МОДЕЛИ, ПЛАНОВИ И СТРАТЕГИИ	29
--	-----------

Проф. д-р Лидија НАУМОВСКА, М-р Верица НЕДЕЛКОВСКА

ИНКЛУЗИВНОСТ НА ИНВАЛИДИТЕ ВО МАКЕДОНСКИТЕ КОМПАНИИ	45
--	-----------

М-р Јасмина МИШОСКА

ОХРАБРУВАЊЕ НА ПРЕТПРИЕМАЧКИОТ ДУХ ЗА КАРИЕРЕН РАЗВОЈ ...	63
--	-----------

Доц. д-р Елизабета СТАМЕВСКА

ПРИМЕНАТА НА ДОБРО КОРПОРАТИВНО УПРАВУВАЊЕ – НЕОПХОДНОСТ ЗА ОДРЖЛИВ ЕКОНОМСКИ РАСТ НА КОМПАНИИТЕ..	73
---	-----------

М-р Емилија МИТЕВА - КАЦАРСКИ, М-р Костадинка ЧАБУЛЕБА

ЕКОНОМИЈА БАЗИРАНА НА ЗНАЕЊЕ - ГЛОБАЛНИ ТРЕНДОВИ И ИМПЛИКАЦИИ	86
--	-----------

M.Sc. Mitko VELJUSLIEV, M.Sc. Aleksandar NACEV, Kire NIKOLOVSKI

MANAGEMENT - SCIENCE AND SKILL.....	97
--	-----------

Елизабета ТРАЈАНОВСКА СРБИНОСКА

ИНТЕРНЕТ ПАРИ – БЕЗБЕДНОСТ ПРОЦЕНКА И ИНОВАЦИИ	106
---	------------

Проф. д-р Маријан СТЕВАНОВСКИ

ВЛИЈАНИЕТО НА РЕВЕРЗИБИЛНИ ЕФЕКТИ НА ФИНАНСИСКАТА КРИЗА И ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА ВРЗ ОПШТЕСТВЕНИОТ РАЗВОЈ.....	119
--	------------

Д-р Лазар ЃУРОВ, М-р Кемо ЃОЗО, Стефан ПЕЈОВСКИ

ВЛИЈАНИЕТО НА ЕМОЦИОНАЛНАТА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА ВРЗ ОСТВАРУВАЊЕТО НА УСПЕШНА КОМУНИКАЦИЈА НА ЛИДЕРИТЕ	133
---	------------

М-р Кемо ЃОЗО, Д-р Лазар ЃУРОВ, Филип АЛЕКСОВСКИ

**УЛОГАТА НА КОМУНИКАЦИСКИТЕ ВЕШТИНИ НА ЛИДЕРИТЕ ВО
УСПЕШНОТО РАБОТЕЊЕ СО ПОТЧИНЕТИТЕ И ПРЕТПОСТАВЕНИТЕ 153**

Проф. д-р Александра СТАНКОВСКА

**РАЗВОЈ НА ПАЗАР ЗА ФИНАНСИСКИ ДЕРИВАТИ – ПЛАТФОРМА ЗА
УПРАВУВАЊЕ СО ПАЗАРНИ РИЗИЦИ..... 176**

Проф. д-р Живко АНДРЕВСКИ

**ДЕСЕТ ТЕМИ ЗА ПРОМОЦИЈА НА НАУКАТА ВО РЕПУБЛИКА
МАКЕДОНИЈА 198**

Доц. д-р Лулзуме ЛУТВИУ КАДРИУ, М-р Беким КАДРИУ

**МЕНАџЕРСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ КАКО СТРАТЕГИЈА ЗА ПРОМЕНИ ВО
УЧИЛИШТЕТО 209**

Проф. д-р Савица ДИМИТРИЕСКА, Проф. д-р Љиљана КОНЕСКА

ЗЕЛЕН МАРКЕТИНГ И ОДРЖЛИВ РАЗВОЈ 224

Проф. д-р Савица ДИМИТРИЕСКА

НЕВРОМАРКЕТИНГ – ВРСКА ПОМЕЃУ НАУКАТА И БИЗНИСОТ 237

Assistant prof. Biljana PETREVSKA

ESTIMATING TOURISM CONTRIBUTION TO MACEDONIAN ECONOMY.. 248

М-р Тања КАУРИН

**КОНЦЕПТОТ НА ЛИКВИДНОСТА ВО БАНКАРСКАТА ТЕОРИЈА И
ПРАКТИКА..... 261**

М-р Биљана ТРАЈКОВСКА

ИНТЕРНЕТОТ ВО ФУНКЦИЈА НА ОПШТЕСТВЕНИОТ РАЗВОЈ..... 286

Бојан ШАЈНОСКИ

ОДЛУЧУВАЊЕТО И ИНТЕРЕСИТЕ 304

М-р Тане ДИМОВСКИ

**ИНТЕРВЈУТО КАКО ПРОЦЕС ОД МЕНАѢМЕНТОТ НА ЧОВЕЧКИТЕ
РЕСУРСИ НА ОРГАНИЗАЦИЈА 313**

Д-р Ристо ФОТОВ, М-р Влатко ПАЧЕШКОСКИ

**НЕКОИ АСПЕКТИ ЗА ВЛИЈАНИЕТО НА ТЕХНОЛОШКИОТ НАПРЕДОК И
ИНОВАЦИИТЕ ВРЗ ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ..... 323**

Assistant prof. Vesna GEORGIEVA SVRTINOV, PhD Riste TEMJANOVSKI, Assistant prof. Janka DIMITROVA

GLOBALIZATION AND THE INCOME DISTRIBUTION BETWEEN THE COUNTRIES.....334

Assistant prof. Olivera GJORGIEVA - TRAJKOVSKA, Assistant prof. Janka DIMITROVA, Assistant prof. Aleksandar KOSTADINOVSKI

THE IMPLICATIONS OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON DEVELOPING COUNTRIES-WITH SPECIAL REFERENCE TO MACEDONIA347

Д-р Ирена АНДРЕЕСКА

ЕКОНОМСКА НЕЕДНАКВОСТ КАКО ПРОИЗВОД НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА367

Д-р Александар КОСТАДИНОВСКИ, Д-р Оливера ЃОРГИЕВА ТРАЈКОВСКА, М-р Благица КОЛЕВА

ФАКТОРИТЕ НА ВЛИЈАНИЕ ВРЗ ПЕРФОРМАНСИТЕ НА ЗДРАВСТВЕНАТА РАБОТНА СИЛА.....377

М-р Драгана ЛАЗАРЕВСКА

НЕВРАБОТЕНОСТА ПРИЧИНИТЕЛ ЗА ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА СИРОМАШТИЈАТА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....390

М-р Тања КРСТЕВА

КОМПОНЕНТИ НА МОДЕРНИОТ МАРКЕТИНГ ИНФОРМАЦИОНЕН СИСТЕМ409

М-р Тања КРСТЕВА, М-р Елена КОНЕСКА-ИЛИУ

АСПЕКТИ НА ИНФОРМАЦИОНИОТ СИСТЕМ ЗА ПЛАНИРАЊЕ (ЕРП)...420

М-р Елена ПАГОВСКА, М-р Милена ПАГОВСКА

ФИНАНСИРАЊЕ НА КАПИТАЛНИТЕ ИНВЕСТИЦИИ ВО ОПШТИНИТЕ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ПРЕКУ ЈПП.....431

M.Sc. Milena PAGOVSKA

CONSUMER ETHNOCENTRISM AMONG MACEDONIAN CONSUMERS AND ITS EFFECTS ON THE PURCHASE DECISION447

M.Sc. Daniela KOTESKA LOZANOSKA, M.Sc. Goran SHIBAKOVSKI

HUMAN RESOURCES AND ECONOMIC DEVELOPMENT464

М-р Анита СКРЧЕСКА

**ПРЕДИЗВИЦИТЕ НА СМЕТКОВОДСТВОТО НА МЕНАЏМЕНТОТ ПРИ
УТВРДУВАЊЕТО НА ИНТЕРНИТЕ ЦЕНИ ВО МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ
ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО УСЛОВИ НА ЕКОНОМСКА КРИЗА.....**477

М-р Верица НЕДЕЛКОВСКА, М-р Елена НАУМОВСКА

**ГРАДЕЊЕ БИЗНИС СТРАТЕГИИ СО ПРИМЕНА НА АНАЛИТИЧКА И
КРЕАТИВНА СПОСОБНОСТ.....**490

М-р Шкодране ДАРДИШТА, М-р Верица НАЈДОВСКА

**ПЕРСПЕКТИВА И ПРОГНОЗИ ЗА ПОДОБРУВАЊЕ НА КВАЛИТЕТОТ НА
РАБОТАТА НА ЈАВНАТА УСТАНОВА ВО КОМПЛЕКСОТ НА
ЗДРАВСТВЕНИОТ СЕКТОР**504

Доц. д-р Александра АНДРЕСКА САРЕВСКА, М-р Верица НАЈДОВСКА

КОРИСТ И БАРИЕРИ ПРИ СПРОВЕДУВАЊЕ НА ONLINE БИЗНИС.....512

Проф. д-р Алекса СТАМЕНКОВСКИ

УЛОГАТА НА МАРКЕТИНГОТ ВО ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ.....520

Д-р Весна ГРОЗДАНОВСКА

ИНДУСТРИСКИОТ МЕНАЏМЕНТ И ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ.....530

М-р Мирослав МИТРОВСКИ

**МЕЃУНАРОДНИТЕ ФИНАНСИСКИ ТЕКОВИ И ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ
НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....**540

Д-р Иван ИГЃАТОВ

**ВАЖНОСТА НА СОЦИЈАЛНАТА РЕВИЗИЈА КАКО АЛАТКА ЗА
ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ОТЧЕТНОСТА И ТРАНСПАРЕНТНОСТА ВО
РАБОТЕЊЕТО.....**553

Деан КОЦЕВСКИ, Д-р Иван ИГЃАТОВ

**ВАЖНОСТА НА СТРАТЕШКИОТ ПРИСТАП ПРИ ИМПЛЕМЕНТИРАЊЕ
НА СИСТЕМ ЗА МЕНАЏИРАЊЕ НА ДОКУМЕНТИ ЗА ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА
ЕФЕКТИВНОСТА НА РЕВИЗОРСКИТЕ АКТИВНОСТИ**567

PhD Ljubo PEJANOVIC

**COORDINATED PREVENTION AND SUPPRESSION CRIME IN MACEDONIA
AND REPUBLIC OF SERBIA.....**582

Доц. д-р Билјана ТОДОРОВА

ПРАВО НА СТРАНЦИТЕ ДА СТАПУВААТ ВО РАБОТНИ ОДНОСИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	593
---	------------

Марија СРБИНОВСКА

ПРЕТРЕС.....	610
---------------------	------------

Доц. д-р Рабије МУРАТИ

КОНЦЕПТУАЛНА РАМКА НА ДЕМОКРАТИЗАЦИЈАТА НА ОБРАЗОВАНИЕТО.....	619
--	------------

Докторант Фатон ШАБАНИ

ИСКЛУЧОЦИТЕ ОД ПАТЕНТНА ЗАШТИТА СПОРЕД ЗАКОНОТ ЗА ИНДУСТРИСКА СОПСТВЕНОСТ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	632
---	------------

М-р Валдета ЗАНУНИ-ИДРИЗИ, М-р Афрдита ИЛАЗИ-ХОЏА

ФОРМАТИВНОТО ОЦЕНУВАЊЕ ВО ФУНКЦИЈА НА ГРАДЕЊЕ НА ДОБРИ ОДНОСИ МЕЃУ УЧЕНИЦИТЕ И НАСТАВНИЦИТЕ И НЕЈЗИНОТО ВЛИЈАНИЕ ВРЗ ПОСТИГАЊАТА НА УЧЕНИЦИТЕ	645
--	------------

Проф. д-р Слободан ШАЈНОСКИ

ПРИВАТИЗАЦИЈАТА И АКЦИОНЕРСКАТА СОПСТВЕНОСТ	660
--	------------

Проф. д-р Живко АНДРЕВСКИ, Доц. д-р Билјана ТОДОРОВА

ПРЕДИЗВИЦИТЕ НА ПРАВНАТА НАУКА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	671
---	------------

Прод. д-р Виолета НИКОЛОВСКА

ИНТЕРДИСЦИПЛИНАРНОСТА ВО НАУКАТА И ЛИНГВИСТИКАТА	683
---	------------

М-р Росана ЈАНЕВСКА

КАЗНЕНО – ПРАВНИ И МОРАЛНО – ЕТИЧКИ АСПЕКТИ НА КЛОНИРАЊЕТО.....	696
--	------------

Д-р Македонка РАДУЛОВИЌ

ИДНИНАТА НА НАУКАТА ЗА СЕМЕЈСТВОТО ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	714
---	------------

Доц. д-р Ивица МАКСИМОВСКИ

ИНВЕСТИРАЊЕ ВО ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА	732
---	------------

М-р Марјан ГАБЕРОВ

ТРАНСНАЦИОНАЛЕН ОРГАНИЗИРАН КРИМИНАЛИТЕТ.....	750
--	------------

Далина НАЌЕВА-ПОТУРАК

ПРАВНА РАМКА ЗА ФУНКЦИОНИРАЊЕ НА МИНИСТЕРСТВОТО ЗА ВНАТРЕШНИ РАБОТИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	765
--	------------

Александар КРСТЕВСКИ

ЕВРОПСКАТА УНИЈА КАКО СУБЈЕКТ НА МЕЃУНАРОДНОТО ПРАВО. 782,	
---	--

Проф. д-р Владо ВАНКОВСКИ, Дијана АНГЕЛЕСКА

МОРАЛНА РЕЦЕСИЈА НА НАУКАТА-СТОМАТОЛОГИЈАТА ДЕНЕС	796
--	------------

Доц. д-р Елизабета СТАМЕВСКА, Антониела СТАМЕВСКА

АСПЕКТИ НА СИСТЕМОТ ЗА ОБЕЗБЕДУВАЊЕ КВАЛИТЕТ ВО ВИСОКОТО ОБРАЗОВАНИЕ	810
---	------------

Душко ПЕТРОВ

ГЛАСАЧКО ОДНЕСУВАЊЕ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	821
---	------------

M.Sc. Afrodita NIKOLOVA

A READER-RESPONSE DISCUSSION OF "ANGEL LEVINE" BY MALAMUD: DOES READING REALLY CHANGE US FOR THE BETTER?	837
---	------------

Проф. д-р Драге ПЕТРЕСКИ, Проф. д-р Ненад ТАНЕСКИ, Проф. д-р Андреј ИЛИЕВ

ИСПОРАКИТЕ НА ОРУЖЈЕ НА ЗЕМЈИТЕ ВО РАЗВОЈ	858
--	------------

М-р Александар НАЦЕВ, М-р Митко ВЕЉУСЛИЕВ

БЕЗБЕДНОСНИТЕ АСПЕКТИ НА РАЗВОЈОТ НА ОПШТЕСТВОТО.....	876
--	------------

Проф. д-р Методија ДОЈЧИНОВСКИ

ПРИМЕНА НА РАЗУЗНАВАЧКАТА ДЕЈНОСТ ПРИ СПРОВЕДУВАЊЕ НА МИСИИТЕ НА ВОЕНИТЕ АТАШЕА	888
--	------------

Проф. д-р Андреј ИЛИЕВ, Проф. д-р Драге ПЕТРЕСКИ, М-р Драган ЃУРЧЕВСКИ,

Трајче ДЕНЧЕВСКИ

ЕВОЛУТИВЕН РАЗВОЈ НА МИСИЈАТА ИСАФ НА НАТО И НЕЈЗИНИТЕ ИДНИ ИМПЛИКАЦИИ ВРЗ ГЛОБАЛНАТА БЕЗБЕДНОСТ.....	906
--	------------

Доц. д-р Викторија КАФЕЦИСКА

РАЗЛИКИТЕ МЕЃУ НАЦИОНАЛНОТО И МЕЃУНАРОДНОТО ОПШТЕСТВО - ОРГАНИЗАЦИЈА НА МОЌТА.....	932
---	------------

М-р Филимена ЛАЗАРЕВСКА

МЕНТАЛНОТО РАСТРОЈСТВО F22 КАКО ГЛАВЕН ИНДИКАТОР ЗА ПРИЧИНСКО ПОСЛЕДИЧНА ПОВРЗАНОСТ НА КРИМИНОГЕНОТО ОДНЕСУВАЊЕ.....	944
---	------------

М-р Стефанија АПРОТОВА

ВЛИЈАНИЕТО НА ЕТНИЧКАТА РАЗЛИЧНОСТ ВРЗ РАЗВОЈОТ НА ОПШТЕСТВОТО	963
---	------------

Проф. д-р Слободанка ТОДОРСКА-ЃУРЧЕВСКА

СТРУКТУРНИТЕ ЕЛЕМЕНТИ НА ЕМОЦИОНАЛНАТА ИНТЕЛИГЕНЦИЈА	975
---	------------

Проф. д-р Стојан СЛАВЕСКИ

РЕФОРМИТЕ НА БЕЗБЕДНОСНИОТ СИСТЕМ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА: ОД СЕГМЕНТИРАН ДО ИНТЕГРИРАН БЕЗБЕДНОСЕН СИСТЕМ?	996
--	------------

Фатмир ИБИШИ

КРИВИЧНОТО ДЕЛО "КРИУМЧАРЕЊЕ НА МИГРАНТИ" ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	1014
---	-------------

Д-р Фердинанд ОЦАКОВ, Проф. д-р Атанас КОЗАРЕВ, Мирјана МАНЕВСКА

УЛОГАТА НА БЕЗБЕДНОСНИТЕ СЛУЖБИ ВО СПРАВУВАЊЕТО СО ПСИХОЛОШКО-ПРОПАГАНДНИТЕ ДЕЈСТВА – КЛУЧЕН ФАКТОР ВО ОДБРАНАТА НА НАЦИОНАЛНАТА БЕЗБЕДНОСТ НА ДРЖАВАТА.....	1029
---	-------------

Александар ТРАЈКОВСКИ

ИМПЛИКАЦИИТЕ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЈАТА ВРЗ ПОДЕМОТ НА ОРГАНИЗИРАНИОТ КРИМИНАЛ ВО 21-ОТ ВЕК.....	1047
---	-------------

Проф. д-р Душко СТОЈАНОВСКИ, М-р Саут САИТИ

ОДГОВОРНОСТ НА РАБОТНИЦИТЕ ЗА ПРИВАТНО ОБЕЗБЕДУВАЊЕ – СО ПОСЕБЕН ОСВРТ НА ПРЕКРШОЧНАТА ОДГОВОРНОСТ	1059
---	-------------

М.Sc. Jovica MIJALKOVIC, PhD Petar NAMICEV

СОВРЕМЕНАТА УРБАНИЗАЦИЈА И ВЛИЈАНИЕТО ВРЗ СОВРЕМЕНИОТ КОНЦЕПТ НА ГРАДОТ.....	1076
---	-------------

Проф. д-р Петар НАМИЧЕВ

ВЛИЈАНИЕТО НА СОВРЕМЕНАТА УРБАНИЗАЦИЈА ВРЗ КОНЦЕПТОТ НА ЖИВЕАЛИШТАТА.....1092

M.Sc. Valentina PAJAZITI, M.Sc. Mensur PAJAZITI

FASHION AND DESIGN AS THE CHALLENGE IN SCIENCE.....1107

М-р Марина КОЦАРЕВА РАНИСАВЉЕВ

НАУКАТА И УМЕТНОСТА ВО ВИЗИЈАТА НА ПОСТМОДЕРНИТЕ ДИЗАЈНЕРИ1116

Мимоза КЛЕКОВСКА, Цвета МАТИНОВСКА

ХАРМОНИСКИТЕ ПРОПОРЦИИ КАКО БИТЕН ЕЛЕМЕНТ ВО ПРЕПОЗНАВАЊЕТО НА СТИЛСКИТЕ ОСОБЕНОСТИ КАЈ ФОРМИТЕ ОД ЦРКОВНОСЛОВЕНСКАТА АЗБУКА1137

PhD Aleksandra STANKOVSKA, M.Sc. Jovica MIJALKOVIC

ARCHITECTURAL DESIGN AND REAL ESTATE VALUES1153

М-р Стојанка МАНЕВА-ЧУПОСКА - ЈАНА

СЛОБОДАТА И ВИСТИНАТА КАКО ИДЕНТИТЕТИ ВО МОДАТА.....1166

М-р Стојанка МАНЕВА-ЧУПОСКА - ЈАНА, Елена МАКАРОСКА

ВЛИЈАНИЕТО НА СОВРЕМЕНАТА УРБАНИЗАЦИЈА ВРЗ УМЕТНОСТА1193

МА Gordana VRENCOSKA

THE PROSPECTS OF INCLUSIVE DESIGN IN THE MACEDONIAN CIVIL SOCIETY1209

Цветлана ТАСЕВСКА, Марјана АНДРИЈЕСКА, Проф. д-р Ристо ХРИСТОВ

КРИПТОГРАФСКА ЗАШТИТА НА БАЗА НА ПОДАТОЦИ.....1226

Катерина МИТКОВСКА-ТРЕНДОВА, Проф. д-р Росе СМЛЕСКИ

РЕАЛНОСТА, ЕКСПЕРИМЕНТОТ И МАТЕМАТИЧКИОТ МОДЕЛ1239

*PhD Biljana PERCHINKOVA, PhD Andrej CVETKOVSKI, PhD Irena PLETIKOSA
CVIJKJ*

SOLVING SYSTEMS OF NONLINEAR EQUATIONS BY DIMENSIONALITY AUGMENTATION.....1251

Зорица КАЕВИЌ, Д-р Сашо ГЕЛЕВ, Проф. д-р Атанас КОЗАРЕВ

ФОРЕНЗИКА НА USB И КОМПАКТ FLASH МЕМОРИСКИ УРЕДИ.....1264

M.Sc. Anis SEFIDANOSKI, PhD Biljana PERCHINKOVA

**NEW MODEL OF ESUPPORT BASED ON MACHINE AUGMENTED
INTELLIGENCE.....1285**

M.Sc. Irena SKRCHESKA, M.Sc. Anis SEFIDANOSKI

CLOUD-BASED OPEN INNOVATION PLATFORM1293

Проф. д-р Русте ТЕМЈАНОВСКИ, Доц. д-р Весна ГЕОРГИЕВА СВРТИНОВ

**ИНФОРМАЦИОНАТА ТЕХНОЛОГИЈА И НАУКАТА: КАДЕ Е ГРАНИЦАТА
И КАКО ДА ГИ РЕШАВАМЕ ЕДНОСТАВНИТЕ ЧОВЕЧКИ ПРОБЛЕМИ..1300**

Доц. д-р Костадин ДУКОВСКИ

ФИНАНСИСКИ КРИМИНАЛИТЕТ.....1317

PhD Nenad TANESKI, PhD Tanja MILOSHEVSKA

THE CHANGING CONFLICT ENVIRONMENT1338

M.Sc. Dragan JOVANOV, M.Sc. Aleksandar DEJANOVSKI, M.Sc. Bojan MITROVSKI

**MEASURES AND ACTIONS TO PROTECT THE ENVIRONMENT WHILE
STARTING A BUSINESS IN THE URBAN ENVIRONMENT1359**

СЕСИЈА: БЕЗБЕДНОСТ
SECURITY SESSION

Проф. д-р Драге ПЕТРЕСКИ / *PhD Drage PETRESKI*

Military Academy “General Mihailo Apostolski” – Skopje, Macedonia

Проф. д-р Ненад ТАНЕСКИ / *PhD Nenad TANESKI*

Military Academy “General Mihailo Apostolski” – Skopje, Macedonia

Проф. д-р Андреј ИЛИЕВ / *PhD Andrej ILIEV*

Military Academy “General Mihailo Apostolski” – Skopje, Macedonia

ИСПОРАКИТЕ НА ОРУЖЈЕ НА ЗЕМЈИТЕ ВО РАЗВОЈ

***Анстракт:** Земјите во развој продолжија да бидат примарен фокус на странските активности за продажба на оружје. Вредноста на договорите за трансфер на оружје со земјите во развој континуирано се зголемуваат на глобално ниво во последно време.*

Вредноста на сите договори за трансфер на оружје со земјите во развој во 2011 година изнесуваа над 71,5 \$ U.S. милјарди долари. Ова претставува значително зголемување во однос на 2010, а вредноста на сите испораки на оружје на земјите во развој беше речиси 28,0 \$ U.S. милјарди долари поголема во однос на 2004 година.

Главниот фокус на овој труд е нивото на трансферот на оружје од страна на големите добавувачи на оружје кон нациите во светот во развој - каде што постои поголема можност и потенцијал за појавата на регионални воени конфликти кои во моментов егзистираат, и каде најголемиот дел од трговијата со конвенционалното оружје се спроведува. Со децении, обезбедувањето на конвенционалното оружје на пријателски држави претставуваше инструмент на надворешната политика поддржана од страна на воените супер сили и нејзините сојузници, денес мотивацијата се заснова повеќе на економски интереси како и чинителите на надворешната национална политика за безбедност.

Клучни зборови: *конфликти, закани, трансфер, воена технологија, оружје.*

Abstract: *Developing countries continued to be the primary focus of activities for foreign arms sales. The contracts for the transfer of weapons to developing countries are continuously increasing globally lately.*

The value of all contracts for the transfer of weapons to developing countries in 2011 costed over 71,5 \$ US billion dollars. This represents a significant increase compared to 2010, and the value of all arms deliveries to developing nations was nearly 28,0 \$ US billions of dollars higher compared to 2004.

The main focus of this paper is the level of arms transfers by major weapons suppliers to nations in the developing world - where there is greater opportunity and potential for the emergence of regional military conflicts that currently exist, and where most of the trade conventional weapons are carried. For decades, providing conventional weapons to friendly states was an instrument of foreign policy backed by military superpowers and their allies, today motivation is based on economic interests and stakeholders outside of national security policy.

Keywords: *conflicts, threats, transfer, military technology, weapons.*

Вовед

Се верува дека безбедносните предизвици се во согласност со современите движења и претставуваат последица на: зголемените разлики во степенот на економски и општествен развој на одредени региони, меѓународниот тероризам, постојаното загрозување на животната средина, неконтролираното производство и продажба на оружје, присилни миграции, разни облици на организиран криминал и друго.

Кризни состојби овозможуваат интензивна трговија со воена технологија како една од најпрофитните трговските гранки кај технолошко развиените земји. Исто така, трговијата се карактеризира и со можноста за политички влијанија од страна на земјите производители на оружје врз конфротираните страни во конфликтите, односно за индиректно управување со динамиката на кризната ситуација.

Воената индустрија претставува значаен сегмент во наменската индустрија која произведува и продава оружје, воена технологија и опрема. Компаниите за производство на оружје, се субјекти кои ги штитат интересите на воената индустрија кои произведуваат стрелчко оружје, орудија, муниција, проектили, воени авиони, воени возила, бродови, електронички системи и друго. Исто така индустријата за воена технологија ги наметнува битните и важни техничко-технолошки истражувања во областа на одбраната.

Договорите за снабдување со оружје и воена опрема се од исклучителна политичка важност и придобивка на владите. Врската помеѓу политиката и трговијата со оружје може да резултира со економски придобивки на Воено индустриски комплекс, каде оружените сили, трговијата и политиката постануваат непосредно поврзани и зависни.

Повеќе коорпорации, јавни и приватни, ги посакуваат договорите кои се вредни повеќе милијарди долари. Во ерата на студената војна, извозот на оружје претставуваше средство за влијание и зголемување на присуството на големите сили во регионите на земјите од третиот свет. Со распаќањето на источниот блок, глобалниот извоз на оружје незначително опадна, но сега има тенденција на растење на нивото од времето на студената војна. САД е најголем светски снабдувач со оружје, верно пратен од Русија, В. Британија, Германија, Кина и други.

Генерални трендови на трансфер на оружје во светот

Податоците изнесени во овој труд ги даваат показателите за идентификација на континуираните односи на добавувач–купувач во превземањата на конвенционалното оружје. Користење на вакви податоци може да помогне на било која земја во својата надзорна улога за проценување дали сегашната природа на меѓународната трговија со оружје влијае на нечији национални интереси. На пример, одржувањето на регионалната стабилност и обезбедување на безбедноста на американските сојузници и пријателски земји низ целиот свет се важни елементи за американската надворешна политика.

Познавање на состојбата до ниво на поединец-добавувач на трансфер на оружје за поедини земји или региони, претставува голема корист за владите за оценување на еволуцијата на политичките прашања со кои може да се соочат во даден момент. Таквите политички прашања вклучуваат, давање или недавање на поддршка за некои конкретни продажби на оружје од земјите добавувачи за потребите на поедини земји или региони, или да се поддржат или спротивстават на трансферот на оружје од страна на други земји. Податоците, исто така, може да и помогнат на меѓународната заедница и владите, во оценувањето дали мултилатералната контрола на аранжманите на оружјето или други иницијативи на надворешната политика се поддржани или поткопани од акциите и однесувањето на добавувачите на оружје.

Главниот фокус е сконцентриран на трансферот на оружје од страна на големите добавувачи на оружје кон нациите во светот во развој - каде што има повеќе потенцијал за појава на регионални воени конфликти или пак во моментов егзистираат, а каде најголемиот дел од трговијата со конвенционалното оружје се реализира. Со децении, за време на студената војна обезбедувањето на конвенционално оружје на пријателски држави

претставуваше инструмент на надворешната политика поддржана од страна на големите сили и нивните сојузници.¹

Основната причина за политиката на трансферот на оружје, беше да се помогнат и да се осигураат пријателските држави од ризик или воена агресија креирана од трансферот на оружје од спротивната страна и нивните сојузници. После студената војна, политиката на трансфер на оружјето се потпираше на помагање и јакнење на пријателските и сојузничките држави во одржувањето на нивната способност да се справат со регионалните безбедносни закани и проблеми.

Податоците ги илустрираат глобалните модели на трансфер на конвенционално оружје кои се променети низ годините на пост-Студената војна и пост-Персисиската заливска војна. Односите меѓу добавувачите и примачите на оружје продолжија да се развиваат во 21-от век, како одговор на променливите политички, воени и економски околности. Додека главната мотивација за продажба на оружје од страна на клучните странски добавувачи во претходните години била за поддршка и остварување на цели на надворешната политика, денес мотивацијата се заснова повеќе врз економските показатели и интересите на политиката на националната безбедност.

¹ *Developing nations category excludes the United States, Russia, Europe, Canada, Japan, Australia, and New Zealand.*

Табела 1: Вредност на склучени договори за трансфер на оружје со светот, со земјите добавувачи, 2004-2011 (во милиони U.S. долари).²

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TOTAL 2004-2011
United States	12,368	12,099	15,435	23,691	36,323	22,002	21,103	66,274	209,295
Russia	8,800	8,400	15,400	10,400	6,600	13,300	8,800	4,800	76,500
France	2,900	6,300	7,700	2,200	3,800	9,600	1,800	4,400	38,700
United Kingdom	4,200	2,900	4,100	9,500	300	1,400	1,500	400	24,300
China	1,000	2,700	2,000	2,500	2,100	2,500	1,600	2,100	16,500
Germany	4,100	2,000	2,800	1,800	5,500	3,600	100	100	20,000
Italy	400	1,500	1,200	1,400	4,100	1,600	1,900	1,200	13,300
All Other European	5,200	7,400	5,600	6,700	5,300	6,500	4,200	3,300	44,200
All Others	3,300	1,900	3,400	2,800	3,100	5,000	2,900	2,700	25,100
TOTAL	42,268	45,199	57,635	60,991	67,123	65,502	43,903	85,274	467,895

Нациите во светот во развој продолжија да бидат примарен фокус на странските активности за продажба на конвенционално оружје од страна на добавувачите. Во периодот од 2004-2007, вредноста на испорачаното конвенционално оружје на земјите во развој изнесуваше 64,1 % од вкупната вредност на сите испораки на оружје во светот.³

Табела 2: Процентуално учество на склучените договори за трансфер на оружје со светот, од земјите добавувачи, 2004-2011.⁴

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
United States	29.26%	26.77%	26.78%	38.84%	54.11%	33.59%	48.07%	77.72%
Russia	20.82%	18.58%	26.72%	17.05%	9.83%	20.30%	20.04%	5.63%
France	6.86%	13.94%	13.36%	3.61%	5.66%	14.66%	4.10%	5.16%
United Kingdom	9.94%	6.42%	7.11%	15.58%	0.45%	2.14%	3.42%	0.47%
China	2.37%	5.97%	3.47%	4.10%	3.13%	3.82%	3.64%	2.46%
Germany	9.70%	4.42%	4.86%	2.95%	8.19%	5.50%	0.23%	0.12%
Italy	0.95%	3.32%	2.08%	2.30%	6.11%	2.44%	4.33%	1.41%
All Other European	12.30%	16.37%	9.72%	10.99%	7.90%	9.92%	9.57%	3.87%
All Others	7.81%	4.20%	5.90%	4.59%	4.62%	7.63%	6.61%	3.17%
Major West European*	[27.44%	28.10%	27.41%	24.43%	20.41%	24.73%	12.07%	7.15%]
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

² U.S. government: *Arms Transfer Agreements with the World, by Supplier, 2004-2011*

³ US Congressional Research Service-2012.

⁴ Ibid

Во 2011 година, вредноста на склучените договори за трансфер на оружје во светот изнесува 85,3 милијарди долари. Испораките на конвенционалното оружје за земјите во развој, од 2008-2011 е конституиран на 59,5 % од сите направени меѓународни испораки на оружје. Во 2011 година, вредноста на испораките на оружје за земјите во развој е на ниво од 63,3 % во однос на вредноста на сите такви испораки на оружје во светот.⁵

Вредностите на испораките на воена технологија се однесува на вкупната вредност на трансфер на конвенционалното оружје, које ги вклучува сите категории на оружје и муниција, резервни делови, надградба, логистичка поддршка, програми за обука и други услуги поврзани со тие средства.

Во 2011 година, САД беше лидер во однос на вредноста на склучените договори за трансфер на оружје во светот со 66,3 \$ милијарди долари (77,7 % од вкупно направените договори), и беа најголеми во историјата на САД склучени преку програмата за извоз на оружје. Русија беше рангирана на второ место со 4,8 \$ милијарди долари според вредноста на склучените договори (5,6 % од вкупно направените договори на глобално ниво), значително помалку во однос на 2010 година со 8,8 \$ милијарди долари. Соединетите Држави и Русија, заедно направиле учинок на склучените договори од над 71 \$ милијарди долари во 2011 година, односно 83,3 % од вкупната вредност на сите склучени меѓународни договори за трансфер на оружје.⁶

⁵ *U.S. government-2012.*

⁶ *Ibid.*

Табела 3: Вредност на испорачано оружје во светот, од земјите добавувачи, 2004–2011 (во милиони U.S. долари).⁷

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	TOTAL 2004-2011
United States	14,023	13,623	13,768	13,375	12,528	14,711	12,138	16,160	110,328
Russia	6,764	4,516	7,051	5,656	6,939	5,794	6,995	8,700	52,414
France	6,764	3,126	2,015	2,719	1,892	1,345	1,723	1,700	21,285
United Kingdom	3,865	4,284	5,484	2,393	2,418	2,586	2,839	3,000	26,869
China	1,087	1,158	1,679	1,849	2,313	1,759	2,940	1,300	14,084
Germany	2,416	2,200	2,686	3,263	3,890	3,104	2,534	1,600	21,693
Italy	242	1,158	448	761	841	828	1,217	1,700	7,194
All Other European	2,899	3,590	3,693	4,351	5,887	6,311	5,779	6,200	38,709
All Others	3,744	3,242	2,462	3,481	3,364	4,966	5,069	3,900	30,228
TOTAL	41,805	36,898	39,286	37,848	40,073	41,403	41,234	44,260	322,805
Dollar inflation index:(2011=1) ⁸	0.8279	0.8636	0.8935	0.9194	0.9512	0.9666	0.9864	1	

Во 2011 година, САД беше рангирана на прво место според вредноста на испораките на оружје во светот, во износ од речиси 16,2 \$ милијарди долари, т.е. 36,5 % од вкупните направени испораки. Тоа значи осма година по ред како Соединетите Држави се лидери во испораките на оружје на глобално ниво. Русија беше рангирана на второ место според вредноста на вкупните испораки на оружје, со направен износ од 8,7 \$ милијарди долари. Обединетото Кралство беше рангирано на трето место, со направени 3 \$ милијарди долари. Првите три топ добавувачи на оружје во 2011 година, колективно испорачале воена опрема во вредност од речиси 27,9 \$ милијарди долари, односно 62,9 % од вкупно сите испораки на оружје во светот во таа година.⁸

⁷ U.S. government: *Arms Deliveries to the World, by Supplier, 2004-2011*.

⁸ US Congressional Research Service-2012.

Табела 4: Вредност на испорачано оружје во светот, од земјите добавувачи, 2004-2011 (во проценти).⁹

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
United States	33.55%	36.92%	35.05%	35.34%	31.26%	35.53%	29.44%	36.51%
Russia	16.18%	12.24%	17.95%	14.94%	17.32%	13.99%	16.96%	19.66%
France	16.18%	8.47%	5.13%	7.18%	4.72%	3.25%	4.18%	3.84%
United Kingdom	9.25%	11.61%	13.96%	6.32%	6.03%	6.25%	6.88%	6.78%
China	2.60%	3.14%	4.27%	4.89%	5.77%	4.25%	7.13%	2.94%
Germany	5.78%	5.96%	6.84%	8.62%	9.71%	7.50%	6.15%	3.62%
Italy	0.58%	3.14%	1.14%	2.01%	2.10%	2.00%	2.95%	3.84%
All Other European	6.93%	9.73%	9.40%	11.50%	14.69%	15.24%	14.01%	14.01%
All Others	8.96%	8.79%	6.27%	9.20%	8.40%	11.99%	12.29%	8.81%
Major West European ¹⁰	[31.78%]	29.19%	27.06%	24.14%	22.56%	18.99%	20.16%	[18.08%]
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Вредноста на сите меѓународни испораки на оружје во 2011 година беа речиси 44,3 \$ милијарди долари. Ова претставува зголемување во вкупната вредност на испораки на оружје во однос на претходната година које изнесуваше 41,2 \$ милијарди долари. Вкупната вредност на сите испораки на оружје во светот во периодот од 2008-2011 изнесувал околу 163,070 \$ милијарди долари, а бил поголем од реализираните испораки во периодот од 2004-2007 кој изнесувал 136,374 \$ милијарди долари.¹⁰

Земјите во развој од 2008-2011 учествуваа со 59,5 % од вредноста на сите примени меѓународни испораки на оружје, додека во претходниот период од 2004-2007 земјите во развој учествуваа со 64,1 % од вкупната вредност на сите примени испораки на оружје во светот. Во 2011 година, земјите во развој колективно партиципираа со 63,3 % во вредноста на сите примени меѓународни испораки на оружје.¹¹

Вредноста на склучените договори за трансфер на оружје со светот во 2011 година се зголемија на вкупен износ од 85,3 \$ милијарди долари, и

⁹ Ibid.

¹⁰ U.S. government: *Worldwide Arms Deliveries, 2008-2011 and Suppliers Share with Developing World*.

¹¹ U.S. government: *Worldwide Arms Deliveries, 2004-2007 and Suppliers Share with Developing World*.

тоа претставуваше значително зголемување во однос на 2010 година (43,903 милијарди долари), односно за преку 90%.

За САД имаме зголемување во значителна мера од 22,002 \$ милијарди долари во 2009 година, на 66,3 \$ милијарди долари во 2011 година. Уделот на САД на пазарот се зголемил во голема мерка, од 48,1 % во 2010 на 77,7% во 2011 година. Екстра нарачките кои ја зголемија вкупната вредност на договорите за трансфер на американско оружје во 2011 година ја искривува тековната-моменталната слика на пазарот на глобалната трговија со оружје. Додека САД ја задржаа својата позиција како водечка нација со снабдувањето на оружје во светот, скоро сите други големи добавувачи, видливо паднаа.¹²

Табела 5: Вредност на испорачано оружје ширум светот, 2004-2011 и испорачано оружје на земјите во развој во проценти. (во милиони U.S. долари).¹³

Supplier	Worldwide Deliveries Value 2004-2007	Percentage of Total to Developing World
United States	47,974	64.00%
Russia	21,000	96.20%
France	12,600	68.30%
United Kingdom	14,000	72.10%
China	5,100	94.10%
Germany	9,300	28.00%
Italy	2,300	30.40%
All Other European	12,800	38.30%
All Others	11,300	42.50%
TOTAL	136,374	64.10%
Supplier	Worldwide Deliveries Value 2008-2011	Percentage of Total to Developing World
United States	54,270	62.00%
Russia	27,800	92.10%
France	6,500	46.10%
United Kingdom	10,600	50.00%
China	8,100	98.80%
Germany	10,800	30.60%
Italy	4,500	55.60%
All Other European	23,600	41.90%
All Others	16,900	34.30%
TOTAL	163,070	59.50%

¹² *Arms Transfer Agreements with the World, by Supplier, 2004-2011.*

¹³ *U.S. government: Worldwide Arms Deliveries, 2004-2011 and Suppliers Share with Developing World.*

Supplier	Worldwide Deliveries Value 2011	Percentage of Total to Developing World
United States	16,160	65.10%
Russia	8,700	86.20%
France	1,700	41.20%
United Kingdom	3,000	50.00%
China	1,300	100.00%
Germany	1,600	25.00%
Italy	1,700	64.70%
All Other European	6,200	53.20%
All Others	3,900	43.60%
TOTAL	44,260	63.30%

Посебен исклучок беше Франција, чији договори се зголемија од 1,8 \$ милијарди долари во 2010 година на 4,4 \$ милијарди долари во 2011 година. Во меѓувреме, Русија забележа значителен пад на вредноста на склучените договорите за трансфер на оружје на глобален план, од 8,8 \$ милијарди долари во 2010 година на 4,8 \$ милијарди долари во 2011 година. Учеството на уделот на Русија во вредноста на склучените договори на пазарот на оружје во светот падна од 20% во 2010, на 5,6 % во 2011 година.¹⁴

Колективниот удел на пазарот на оружје во светот за четирите главни западноевропски добавувачи - Франција, Велика Британија, Германија и Италија, исто така падна од 12,2% во 2010 година на 7,2% во 2011 година.

Вкупната глобална продажба на оружје во 2011 година беше голема – и истата се должи пред се на невообичаено високите вредности на договорите кои САД ги склучи со Саудиска Арабија, но меѓународниот пазар на оружје не порасна во целина. Сето тоа добро влијаеше на ослабената глобална економија, на европската финансиска криза и бавното меѓународно закрепнување од рецесијата во 2008 година со ограничени купувања за одбраната на потенцијалните клиенти.

¹⁴ *Arms Transfer Agreements with the World, by Supplier, 2004-2011*

Нарачките за надградба на оружјето и логистичката поддршка се уште се прилично профитабилни, а таквата активност може да обезбеди доставувачите на оружје да имаат континуирани приходи, покрај намалување на побарувачката за големи и скапи системи на оружје.

Нови насоки на трансфер на оружје и препораки

Како новите продажби на оружје стануваат комплицирани да се искреираат преку лицето на економските показатели, конкуренцијата меѓу продавачите постана интензивна и сурова.

Извозниците на оружје - не се фокусираа само на клиенти со традиционална соработка, туку нивната активност беше насочена и кон потенцијалните нови клиенти во земјите и регионите, каде тие не се традиционални добавувачи на оружје. Како целокупниот пазар за оружје стагнира, добавувачите на оружје се соочија со предизвикот на обезбедување на оружје според видот и цената што може ним да им обезбеди натпреварувачки дух. За надминување на клучните пречки на ограничените буџети за одбрана во некои земји во развој, добавувачите на оружје понудија повеќе корисни и флексибилни можности за финансирање и гаранции за ко-продукција, лиценцирано производство, и други можности во нивните договори за обезбедување на нови нарачки.

Со оглед на важните ограничувања во значителниот пораст на продажба на оружје на земјите во развој, особено на оние кои се помалку богати - конкуренција помеѓу европските нации или конзорциуми од една страна и САД од друга, најверојатно, ќе биде посебно интензивна каде што сите овие добавувачи имаат претходно склучени договори за оружје со побогатите држави.

Последните примери на оваа конкуренција беа натпреварите за продажбата на борбени авиони на богатите со нафта држави во Персискиот Залив, и голема конкуренција за продажба на значителен број на борбени

авиони во Индија. На повеќе богати земји во развој им се зголемува нивната атрактивност како клиенти, барајќи големите цени во договорите да ги неутрализираат и во своја полза, како и со трансферот на повеќе напредни технологии и системи со можни опции за домашно производство на тие технологии.

Договорите за оружје со повеќе богати земји во развој од Блискиот Исток и Азија се чини дека се особено значајни за европските добавувачи на оружје кои ги користеле како средство за поддршка на нивните домашни развојни програми на воена технологија и потребата од компензација, поради намалените порачки на оружје од остатокот на светот во развој.¹⁵

Во исто време, нациите во развиениот свет продолжија да ги спроведуваат мерките насочени кон заштита на важните елементи на нивните национални воени индустриски комплекси со ограничување за купување на оружје од другите развиени земји. Ова резултираше со неколку големи испораки на оружје, нагласувајќи го заедничкото производство на различни системи на оружје со други развиени земји како ефективен начин да ги споделат трошоците за развој на нови оружја, и со зачувување на продуктивните капацитети. Некои нации-добавувачи одлучија да произведуваат фини категории на оружја каде нивните специјализирани производствени можности им даваат ним важни предности на меѓународниот пазар на оружје. Силната конкуренција за склучување на договорите за оружје, доведе до консолидација на одделни сектори на воената индустрија од клучните земји производители со цел да ја подобрат својата конкурентност.¹⁶

Иако помалку богатите нации во светот во развој, во согласност со нивните финансиски можности го ограничуваат нивното купување на оружје, другите земји во развој со значителни финансиски средства

¹⁵ Richard F. Grimmett *Military Technology and Conventional Weapons Export Controls: The Wassenaar Arrangement*, 2012

¹⁶ Jeremiah Gertler, *Joint Strike Fighter (JSF) Program: Background and Issues for Congress*, 2012.

продолжуваат со програмите за набавка на нова и скапа воена технологија. Зголемувањето на цената на нафтата од 2008 година, им обезбеди голема предност на државите производители на нафта во финансирањето за купување на оружје. Но, во исто време, високата цена на нафтата предизвика економски потешкотии за многу држави увозници на нафта, за прекин или одложување на нивните одлуки за набавка на оружје.

И покрај нестабилноста на меѓународната економија во последниве години, некои земји во регионите на Блискиот Исток и Азија продолжија со големи купувања на оружје. Овие купувања се договорени од страна на ограничен број на земји во развој во овие два региона. Повеќето беа склучени од страна на Саудиска Арабија и Обединетите Арапски Емирати на Блискиот Исток - два клучни партнери во американските напори. За одредени земји во развој во овие региони, силата на нивните индивидуални стопанства се чини дека е клучен фактор во нивните одлуки за набавки на оружје.¹⁷

Табела 6: Вредност на договорите за трансфер на оружје со земјите во развој, од страна на земјите добавувачи, 2004-2011. (во милиони U.S. долари).¹⁸

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2004-2011
United States	6,783	5,493	8,435	11,518	28,023	14,582	14,079	56,303	145,216
Russia	8,500	8,000	15,300	9,600	6,400	13,000	7,600	4,100	72,500
France	1,100	5,400	500	1,400	3,600	9,200	1,800	2,700	25,700
United Kingdom	4,100	2,800	4,000	9,500	200	1,100	1,200	300	23,200
China	1,000	2,700	2,000	2,500	2,100	2,300	1,600	2,100	16,300
Germany	200	700	2,400	1,700	4,700	500	0	0	10,200
Italy	300	500	600	1,000	1,600	1,300	1,800	1,100	8,200
All Other European	2,400	3,600	2,700	2,100	4,400	4,700	2,700	2,400	25,000
All Others	2,600	1,000	3,100	1,900	1,900	3,900	1,500	2,500	18,400
TOTAL	26,983	30,193	39,035	41,218	52,923	50,582	32,279	71,503	344,716

Неколку земји од Латинска Америка, и во многу помала мера од Африка, се обидоа да ги модернизираат клучните сектори на нивните воени сили. Во последниве години, некои нации од овие региони имаат направено

¹⁷The Near East region includes the following nations: Algeria, Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Kuwait, Lebanon, Libya, Morocco, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Syria, Tunisia, United Arab Emirates, and Yemen.

¹⁸ U.S. government: Arms Transfer Agreements with Developing Nations, by Supplier, 2004-2011.

големи нарачки на оружје, според регионалните стандарди за унапредување на таа цел. Многу земји во рамките на овие региони се значително лимитирани од страна на нивните финансиски ресурси и поради тоа е ограничена нивната можност да купат оружје. Со оглед на лимитираната способност на поедини земји во развој, од земјите испорачатели се обезбедуваат со кредити и финансирање за купување на оружје, а поради нивните мали национални буџети повеќето од овие земји се принудени да бидат селективни во набавките на воена опрема. Купувањето на големи и скапи системи на оружје најверојатно ќе биде реализирано во некои од регионите.

Заклучоци

Во периодот од 2004 до 2011 година, повеќето од трансферот на оружје за земјите во развој бил направен од страна на две или три земји како главни добавувачи. САД беше рангирана на прво место меѓу добавувачите за последните пет години во овој период. Русија претставува силен конкурент за водство во склучените договори за трансфер на оружје со земјите во развој, рангирана како прва од 2004 до 2006 година, а втора за сите останати години.

Иако Русија ја намали базата на бројот на традиционални клиенти за купување на оружје, загрозена од силната конкуренција на Соединетите Американски Држави и поголемите Западноевропски добавувачи, таа се уште е главен извор на оружје за некои земји клучни купувачи во светот во развој. Таа повеќето значајни договори од голема вредност за трансфер на оружје продолжува да ги прави и понатаму со Индија. Имаше успешни активности во склучувањето на договори за продажба на оружје со клиенти од Блискиот Исток и Југоисточна Азија. Својата продажба ја зголеми во Латинска Америка, особено Венецуела која постана голем нов клиент на

руско оружје во овој регион со силната поддршка на бившиот претседател Хуго Чавез.

Големите добавувачи на оружје почнаа да нудат повеќе флексибилни аранжмани на плаќање, вклучувајќи ги и кредитите за своите потенцијални клиенти, генерално вклучувајќи ја и подготвеноста во одредени случаи да се простат долговите од нивна страна на потенцијалните клиенти со цел да се обезбедат нови побарувања и купувања на нови оружја.

Во исто време добавувачите продолжија со напорите за подобрување на квалитетот на своите сервисни услуги за поддршка за да го направат своето оружје поатрактивно и конкурентно, обидувајќи се да обезбедат на потенцијалните клиенти, навремен и ефикасен сервис и резервни делови за системите на оружје кои ги продаваат.

Главните нации-добавувачи продолжуваат со напорите, во центарот на нивната продажба да бидат побогатите земји во развој бидејќи трансферот на оружје кон помалку богатите станува ограничен поради недостиг на средства во нивните буџети за одбрана, покрај дискутабилната состојбата на меѓународната економија.

Литература

1. Amnesty International, *Death Sentences and Executions in 2010*, 2011, http://www.amnesty.org.uk/uploads/documents/doc_21366.pdf
2. Center for Systemic Peace (CSP), *Global Conflict Trends. Measuring Systemic Peace*, 30 September 2011, <http://www.systemicpeace.org/conflict.htm>
3. Laurence Chandy and Geoffrey Gertz, "Poverty in Numbers: The Changing State of Global Poverty from 2005 to 2015", in *Global Views*, No. 18 (January 2011), http://www.brookings.edu/papers/2011/01_global_poverty_chandy.aspx

4. Paul Collier, *The Bottom Billion. Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It*, Oxford, Oxford University Press, 2007
5. Christopher J. Fettweis, *Dangerous Times? The International Politics of Great Power Peace*, Washington, Georgetown University Press, 2010
6. Robert Kagan, *The World America Made*, New York, Alfred Knopf, 2012
7. Human Security Report Project, *Human Security Report 2009/2010. The Causes of Peace and the Shrinking Costs of War*, New York and Oxford, Oxford University Press, 2011
8. Miniwatts Marketing Group, *Internet World Stats: Usage and Population Statistics*, 13 March 2012, <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>
9. Ian Morris, *Why the West Rules - For Now. The Patterns of History and What they Reveal about the Future*, New York, Farrar, Straus and Giroux, 2010
10. Stephen Pinker, *The Better Angels of our Nature. Why violence has declined*, New York, Viking, 2011
11. Gideon Rachman, *Zero-Sum World: Politics, Power and Prosperity After the Crash*, London, Atlantic Books, 2010
12. Anup Shah, "World Military Spending", in *Globalissues.org*, 2 May 2011, <http://www.globalissues.org/article/75/world-military-spending>
13. World Bank, *World Development Report 2011: Conflict, Security and Development*, 2011, <http://wdr2011.worldbank.org>
14. Eriksson, M. & Wallensteen, P. (2004). Armed Conflict, 1989-2003. *Journal of Peace Research*, 41(5), 625-636.
15. Fearon, J.D. & Laitin, D.D. (2004). Neotrusteeship and the problem of weak states. *International security*, 28(4), 5-43.
16. Grimmett, R.F. (2010). *Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2002-2009* (Congressional Research Service, 7-5700, R41403, September 10, 2010). Retrieved June 15, 2011, from <http://www.fas.org/spp/crs/weapons/R41403.pdf>

17. International academy of Peace. (2000). *From Reaction to Prevention: Opportunities for the United Nations System in the New Millennium* (Report of the Conference of international politics, 13-14 April 2000). New York, USA: International academy of Peace.
 18. Lederach, J.P. (1995). *Building Peace: Sustainable Reconciliation in Divided Societies*. Washington, DC: United States Institute of Peace Press.
 19. Perlo-Freeman, S., Olawale, I. & Solmirano, C. (2010). Military expenditure (chapter 5). In Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), *SIPRI 2010 Year Book: Armaments, Disarmament and International Security*. Stockholm, Sweden: SIPRI. Retrieved June 15, 2011, from <http://www.sipri.org/yearbook/2010/files/SIPRIYB201005-AB.pdf>
 20. Roeber, J. (2005). *Parallel Markets: Corruption in the International Arms Trade*. Goodwin paper #3. London, UK: Campaign Against Arms Trade.
 21. Shah, A. (2010). *World Military Spending*. Retrieved June 15, 2011, from <http://www.globalissues.org/article/75/world-military-spending>
 22. Smith, J.W. (1994). *The World's Wasted Wealth II*. Cambria, California, USA: Institute for Economic Democracy.
 23. Tshuy, T. (1997). *Ethnic Conflict and Religion: Challenge to the Churches*. Geneva, Switzerland: World Council of Churches.
-

